

**Soufyane R.** - Né en 1981  
**28300 Leves**  
**22 ans d'expérience dont 6 à l'étranger**  
**Réf : 2305050656**

## Manager et gestionnaire

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans l'Administration et juridique.

### Formations

---

**2017** : Bac +5  
Master (M2) ESTC (École des Sciences et Techniques Commerciales)

**2002** : Bac +2 sur Orléans  
BTS Action Commerciale

**1999** : Bac +2 sur Chartres  
BACCALAURÉAT Scientifique

### Expériences professionnelles

---

**2022 - 2022** :  
Directeur Exécutif chez Milkiya (accompagnement Prestataire)  
Lancement du 1er réseau d'agents immobiliers indépendants au Maroc, planification stratégique organisationnelle et marketing, gestion et développement, organisation de rencontres de présentation du concept et des outils et intégration des agents, mise en place de partenariats Notaires et Banques

**2019 - 2019** :  
Expert Banques et Assurances chez Baissedetaux.com Financial Broker  
Conseils et accompagnement de clients particuliers et pro en recherche de financements, investissements et assurances.  
Mise en place d'actions de prospections actives, des process de travail et formation des nouveaux arrivants.  
Développement des partenariats externes

**2017 - 2019** :  
Directeur business unit chez Addoha Paris sur Paris  
Direction et gestion de l'agence de Paris, recrutement, formation et encadrement, développement des ventes : projets Maroc, Côte d'Ivoire et Sénégal à la diaspora européenne.  
Organisation de manifestations en Europe et mise en place de partenariats avec les institutionnelles (consulats, associations...)

**2016 - 2017** :  
Business Development Manager chez Serenitec sur Poitiers  
Accompagnement stratégique de cette PME, analyse de l'organisation actuelle, mise en place de process de travail et des outils, établissement avec le DG de la stratégie de développement et mise en oeuvre sur le terrain avec les équipes

### **2015 - 2016 :**

Directeur Commercial chez Tgcc Immobilier sur Casablanca, Maroc

Commercial : Amélioration des performances par le management du changement et la mise en place de procédures de travail, recrutement et formation continue des équipes, définition et coordination de la stratégie commerciale de l'entreprise, fixation des objectifs, animation permanente,

Marketing : études concurrentielles, participation active aux actions.

Administration des ventes : mise en place des procédures de travail et de validation des ventes, contrôle et sécurisation des transactions,

Livraison : Mise en place de la stratégie de livraison (actions de relances clients, recouvrement), mise en place des procédures avec les différents intervenants (banques, notaires, SAV...), fixation des objectifs et suivi.

Conventions : Mise en place de la stratégie de développement des conventions avec les ministères et les grandes entreprises nationales, signature des conventions et plan d'animation annuelle

### **2012 - 2015 :**

Directeur pôle COMMERCIAL chez Anouar Al Mostakbal sur Casablanca, Maroc

Encadrement des départements Commercial, Administration des ventes et Livraisons (Équipe de 40 personnes)

Commercial et marketing : Conduite du changement vers une nouvelle organisation, recrutement, formation continue des équipes, définition et coordination de la stratégie commerciale de l'entreprise, fixation des objectifs, études concurrentielles, mise en place d'un système de gestion commerciale, lancement des nouveaux projets, préparation et lancement des actions marketing, animation permanente et analyse des performances.

Administration des ventes : mise en place des procédures de travail et de validation des ventes, contrôle et sécurisation des transactions, procédure de recouvrement et de validation des dossiers physique et sur système.

Livraison : Mise en place de la stratégie de livraison (actions de relances clients, recouvrement), mise en place des procédures avec les différents intervenants (banque, notaire, SAV...), fixation des objectifs et suivi.

### **2010 - 2012 :**

Directeur développement chez Bestinterim sur Casablanca, Maroc

Encadrement de la force de vente, recrutement des collaborateurs, accompagnement, développement du portefeuille grand comptes

### **2003 - 2010 :**

Directeur commercial Maisons Traditionnelles chez Mikit sur Châteaudun

Encadrement de la force de vente, mise en place de la stratégie commerciale, lancement des actions marketing, étude concurrentielle, segmentation, formation continue des commerciaux

### **2000 - 2003 :**

Commercial Terrain Maisons Traditionnelles chez Mikit sur Châteaudun

Prospection terrain, phoning, porte à porte, recherche de terrain à bâtir, négociation de partenariat avec des agences immobilières et des notaires, rendez-vous clients et signature de contrats de constructions. Vente exclusivement sur plans

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

Manager confirmé et fédérateur de grandes équipes pluridisciplinaires

Expert en développement et en gestion

Forte capacité d'adaptation

Esprit d'analyse et positif

Sens du relationnel accru  
Maitrise de de l'écosystème de la PROMOTION IMMOBILIERE

## Permis

---

Permis B